

L'Unità

L'ECONOMIA

15

Venerdì 28 aprile 2000

TLC

## Tiscali, nel nuovo Cda arriva Franco Bernabè

Continua alla grande il feeling tra Soru e Bernabè. Prima l'«enfant prodige» di Tiscali si è alleato con il manager di lungo corso per fondare Andala, il consorzio che parteciperà alla gara per l'assegnazione dell'Umts. Ieri Franco Bernabè è entrato nel Cda di Tiscali. Il consiglio della società di Renato Soru ha deliberato, informa una nota, all'unanimità la sostituzione per cooptazione di Bruno Soggiu con Bernabè. Il board della società sarda risulta così costituito: Renato Soru presidente e amministratore delegato, e come consiglieri Elserino Piol, Maurizio Decina, M. Herman Hauser, Franco Bernabè. Un altro passo di Bernabè sul ring delle tlc, da cui era stato «scalzato» da Roberto Colaninno con l'Opas Telecom. L'impresa di Andala era stata presentata dal compassato Bernabè come un'esperienza elettrizzante, con persone nuove e piene di curiosità. Meglio - secondo il manager - delle stanze ai piani alti di Via Flaminia. Oggi entra in quelle cagliari della «ruilante» Tiscali.

## Pepe rilancia l'intesa con San Paolo

### L'assemblea di Banconapoli approva il bilancio. Utili a +9,2%

ROMA «Il San Paolo Imi è una corazzata ed ha tutte le armi disponibili per affrontare il mercato». Così l'amministratore delegato del Banco di Napoli Federico Pepe ribadisce la sua «simpatia» verso la banca torinese. Fin dall'inizio della «grande guerra» sull'Ina il vertice napoletano si è schierato con Torino. Oggi non gli resta che attendere alcuni - complessi - passaggi formali perché il «matrimonio» sia fatto. Ma molte incognite pendono ancora su un'unione che per il momento è solo scritta in un «gentlemen's agreement» siglato tra Trieste e Torino in corso d'Opas.

«Il collegamento col Nord - spie-

ga Pepe al termine dell'assemblea degli azionisti che ha approvato il «soddisfacente» bilancio '99 (253 miliardi di utili, +9,2%) - è fruttuoso, ci lega con la parte più forte del Paese e, attraverso di essa, con l'estero. Questi fatti non avvengono a caso ma sotto una precisa strategia che è particolarmente attenta alle ragioni del Sud». Così Pepe riconosce ai torinesi la volontà di rispettare la peculiarità di un istituto particolarmente radicato nel Mezzogiorno, dove conta 741 sportelli. Ma l'elogio potrebbe voler dire anche che Banconapoli non si presenterà all'altare senza le sue condizioni, vale a dire autonomia di

gestione. È su questo punto che, probabilmente, si concentrano i contatti in corso tra i due vertici. Ma è inutile cercare conferme su una trattativa che non può che essere a porte rigidamente chiuse. Altro capitolo inevitabilmente incompleto riguarda il modo (e il prezzo) in cui San Paolo subentrerà all'Ina-Generali e a Bnl nel controllo del Banco. Il presidente di Via Toledo, Giuseppe Falcone, ha definito «inventate» le notizie sul cambiamento di azioni divulgate dalla stampa locale. In serata è arrivato anche la netta smentita da Torino. Il prezzo del 51% di Bn Holding, la finanziaria che controlla il Banco-

napoli, sarà definito da una banca scelta di comune intesa tra le parti oppure, in mancanza di tale accordo, da Borsa Italiana. Sta alla Consob, poi, decidere se Torino sia obbligata a lanciare un'Opas totalitaria su Bn Holding, visto che subentrando all'Ina entra in possesso della quota maggioritaria. Molto ruota attorno a Bnl, che con il suo 49% di Bn Holding possiede anche il diritto di prelazione sul resto. A quale prezzo si farà da parte? Abete ha già mandato a dire che l'asset Banconapoli non è certo secondario per Via Veneto. Insomma, la matassa è ancora tutta da dipanare. B. Di G.

GRUPPI

## Compart e Montedison verso la fusione

Via libera alla fusione Compart-Montedison. Il Cda della società guidata da Luigi Lucchini ha deciso di affidare a Kpmg consulting una valutazione dei due gruppi, in vista di una fusione. La decisione definitiva verrà presa entro giugno da parte dei Cda dei due gruppi. Le assemblee delle due società si riuniranno entro il successivo 5 agosto. La decisione è stata presa alla luce dei risultati dell'Opas, che si è chiusa con un'adesione di oltre il 90% degli azionisti Montedison. Dopo la conclusione dell'offerta, la partecipazione del gruppo Compart al capitale sociale di Montedison Spa è pari al 94,56%. Quanto ai risultati di bilancio, da notare che tornano al dividendo per la prima volta dal '91 gli azionisti ordinari di Compart. Il Cda, dopo l'utile di 95 milioni di euro registrato lo scorso anno (perdita di 188 milioni nel '98) ha deciso di distribuire 0,01 euro per ogni titolo. Ai soci che possiedono risparmio non convertibili andranno 0,15 euro per gli esercizi '97, '98, '99.

# Maxi incasso da Umts per Blair

## E Amato conferma l'aumento dell'asta a 25 mila miliardi

BIANCA DI GIOVANNI

ROMA Almeno 25 mila miliardi. È questa la cifra - minima - che il governo Amato intende incassare dalla gara per le 5 licenze dell'Umts, il telefonino di ultima generazione che consente di trasportare voce, dati, suoni e immagini. Ad indicare la somma è stato lo stesso premier nel suo discorso in Parlamento. Si tratta di cinque volte di più di quanto indicato dal governo D'Alema - cosa che ha fatto sobbalzare gli operatori di tlc italiani - ma anche di tre volte di meno di quanto ha «guadagnato» il governo inglese, che proprio ieri ha assegnato le cinque licenze. L'«incasso finale» di Blair e compagni è stato di 74 mila e 500 miliardi, da destinare, tutti, all'alleggerimento del debito pubblico (Amato intende utilizzare in parte i fondi per alleggerire la pressione fiscale). Sotto il Big Ben già sono scoppiate le polemiche sull'assegno a 14 cifre che le aziende sono costrette a versare per entrare nel business del futuro. Un assegno che, secondo le potenti associazioni dei consumatori sarà presto «gratato» sulle tasche dei cittadini attraverso tariffe «pesanti». Ma l'esecutivo replica secco: l'asta è il modo più efficiente per assegna-

re questa risorsa molto scarsa. Tanto più che anche la Germania di Schroeder si appresta a seguire le orme inglesi, e ad «intascare» una somma analoga.

È stato il gioco dell'«ultimo rilancio» a quintuplicare anche a Londra l'incasso previsto in origine. Per l'esattezza, si è arrivati all'assegnazione delle licenze al centocinquantesimo rialzo. Una corsa sfiancante che ha tagliato fuori parecchi nomi di rango delle tlc, come la spagnola Telefonica, o l'ultima esclusa, l'inglese Ntl appoggiato dal gigante France Télécom. Da 13 concorrenti si è passati a sei, e poi ai cinque «vincitori». Eccoli. Al primo posto si è piazzata la canadese Tlw (la licenza 'A' era destinata a gruppi non inglesi), segue Vodafone, che batte il colosso British Telecom giunta terza. La tedesca One2One (controllata Deutsche Telekom) si è aggiudicata il quarto posto, mentre al quinto è arrivata Orange. L'esecutivo non ha mancato di rammentare che Orange dovrà al più presto essere ceduta da Vodafone (la società che l'ha acquisita dopo l'Opas su Mannesmann) per ragioni di Antitrust. E moto probabilmente sarà proprio quella France Télécom esclusa dalla gara a rientrare in ballo sul territorio britannico, visto che non ha mai celato (nean-

che ieri) le sue mire su Orange. Ma questo è un «risiko» ancora tutto da giocare. Per il momento di certo ci sono le cinque licenze, che hanno fatto schizzare all'insù i titoli delle società vincitrici.

Tornando agli scenari di casa nostra, l'affermazione di Amato ha fatto tremare parecchi operatori, soprattutto i «nuovi arrivati» sul ring delle tlc. Non manca, comunque, chi considera la somma indicata dal premier «ragionevole». «Il prezzo deve essere legato agli investimenti», ha dichiarato Paolo Cuccia, presidente Acea telefonica - Considerato che si tratta di un terzo degli introiti inglesi, mi sembra in linea con le quotazioni di mercato». In Italia molto dipenderà dal modo in cui si selezioneranno i candidati, e su questo punto non c'è ancora nulla di nuovo. L'Autorità delle tlc ha scelto la licitazione privata per l'assegnazione, un sistema diverso da quello dell'asta utilizzato in Gran Bretagna. Certo, se si vuole quintuplicare l'incasso, bisognerà modificare la delibera dell'Authority, ma per il momento non c'è ancora alcun segnale in questo senso. Probabilmente ci vorrà più tempo. Le aziende, nel frattempo, dovranno affilare le armi se vorranno affrontare una gara all'ultimo rialzo.

IN ITALIA

## Edison moltiplica le sue «utility»

### Nasce Edisontel, la «nuova voce»

MILANO Edison, il gioiello di casa Montedison, dà vita a Edisontel, entra con ambiziosi progetti nelle telecomunicazioni e in particolare nella telefonia fissa e mobile, e si propone come prossimo gigante dei «servizi utili», produttore e gestore di un'ampia rete di fornitura di elettricità, acqua, gas e infine di telefonia. All'annuncio del nuovo impegno aziendale Edison ha subito impegnato ulteriore consenso e fiducia dai finanziatori registrando un più 2,38% che è il record della Borsa di ieri tra telefonici e utility.

Un esordio brillante corroborato dai numeri illustrati dal presidente Giulio Del Ninno e dall'amministratore delegato Giuliano Venturi, ex Albecom e che ha già fatto ipotizzare per la neonata un futuro ingresso diretto in Borsa. Edisontel (proprietà al 100% di Edison) parte con un capitale iniziale di circa 30 miliardi di lire ed ha già presentato al ministero delle Comunicazioni e all'Authority la domanda di licen-

za individuale per l'installazione e la fornitura di reti pubbliche di telecomunicazioni, nonché la domanda di licenza per il servizio di telefonia vocale su tutto il territorio nazionale. In programma la realizzazione quest'anno di mille km di rete in fibra ottica nel nord Italia e l'avvio dei primi servizi ai clienti che comprendono l'offerta ad altri operatori della sola fibra gestita sino ai servizi di trasmissione dati e Internet e alla telefonia vocale. Sin qui la società del gruppo Montedison si è rivolta principalmente a piccole e medie imprese e all'utenza residenziale, contando su una base di un migliaio di clienti mentre il fatturato Edison ha raggiunto nel primo trimestre del 2000 i 566 milioni di euro (1100 mld di lire), una crescita del 50% rispetto allo stesso periodo del '99.

Il margine operativo lordo è salito del 24% a 195 milioni di euro (400 mld), si è ridotto l'indebitamento finanziario, sceso a 574 milioni di euro (-10% da fine di-



L'annuncio dell'accordo tra Tlw Umts, Vodafone Ltd, Bt, One2One Prangnell/Reuters

cembre 99). Prima sfida per Edisontel quella di entrare in qualche consorzio per la licenza dei cellulari di nuova generazione Umts. Lo ha fatto capire Venturi prevedendo che «gli investimenti maggiori sono per la fibra ottica, ma nei centri urbani potremo acquistare da altri mentre a Milano, potremmo passare su Metroweb». A proposito di Aem, distributore di metano di cui Edison è primo azionista privato, Venturi ha precisato la strategia di «lavoro su alcune municipalizzate per arrivare fino a Roma» e per offrire servizi ad alto valore aggiunto - «Creeremo servizi ancora innovativi per il mercato italiano» - alle imprese (1000 la base clienti di

Edison e alle famiglie (140 mila gli utenti nel gas). Il piano industriale sarà pubblicato a maggio, ha continuato Venturi che alla domanda su un'eventuale collaborazione con Telecom (Edison ha lo 0,86% di Olivetti) ha ricordato che la posizione dominante del gruppo telefonico gli impedisce di diventare partner. «Rimangono le possibili sinergie nel bacino del Mediterraneo. Questa però è un'operazione separata», ha sottolineato ha quel punto Giulio del Ninno, che oltre che presidente Edisontel è amministratore delegato di Edison, dando voce alla vocazione europea della nuova impresa. G. Ce.

# Il business di Internet ora è satellitare

## Oltre ai cavi, l'alta velocità e i servizi web sempre più via etere

DALL'INVIATO  
GILDO CAMPESATO

BAIKONUR Internet sale in orbita. Se le aziende telefoniche fanno a gara per offrire servizi ad alta velocità attraverso una rete terrestre di cavi in fibra ottica destinata a diventare sempre più diffusa e capillare, una simile competizione si sta aprendo anche nei cieli. Ultimo esempio il satellite Sesat, lanciato nei giorni scorsi dal poligono russo di Baikonur. Diciotto transponder puntati soprattutto su Asia e Russia, accanto alla «tradizionale» offerta di broadcasting televisivo consentono la possibilità di supportare trasmissioni dati, dorsali Internet, accesso ad Internet a larga banda e tutta una serie di servizi multimediali come insegnamento a distanza, telemedicina, trasferimento di software in particolare verso le aree dove i sistemi di comunicazione tradizionali sono più carenti.

Addiritura entusiasta è sir Arthur C. Clarke. Io scienziato che per primo capì le potenzialità dell'orbita geostazionaria (non a caso chiamata Clarke Belt) prima di diventare scrittore di successo (tra l'altro il famosissimo «Odissea nello spazio»): «Ben venga la velocità del satellite. Sono stufo di un mondo a 56 megabit (la velocità dell'Internet tradizionale, n.d.r.)», fa sapere dal suo rifugio di Sri Lanka.

Ai servizi del nuovo satellite sono poi particolarmente interessate molte aziende che operano nell'area asiatica, anche per gestire la

propria rete interna di telecomunicazione. A quanto pare la stessa Fiat, che sta allargando i propri interessi nella zona, potrebbe comprare capacità da Sesat per mettere in presa diretta le proprie aziende in Russia e Asia. Il web, dunque, comincia a tessere la tela anche nello spazio. «Già ora il 20% del nostro fatturato viene dalla trasmissione di servizi di tipo Internet ed in futuro il peso della rete sarà sempre maggiore», spiega Giuliano Berretta, direttore generale di Eutelsat, il maggiore consorzio europeo per la trasmissione via satellite. Partecipato da 48 paesi e dalle maggiori società di telecomunicazione europee (in questo momento il maggior azionista è Telecom Italia con circa il 20% davanti a France Telecom e British Telecom), Eutelsat si appresta alla privatizzazione entro quest'anno ed allo sbarco in Borsa il prossimo con una valorizzazione stimata attorno ai 12.000 miliardi, il che la dice lunga sulle prospettive del business satellitare. Non a caso, dopo aver puntato le sue carte soprattutto in Europa, Eutelsat cerca ora darsi una dimensione mondiale espandendo la copertura dei propri satelliti all'Asia, all'Africa ed anche negli Stati Uniti.

L'acquisto di Sesat rappresenta

appunto il primo importante passo sulla «via di Marco Polo». Ma rappresenta anche il più significativo esempio di collaborazione nel settore dello spazio tra industria europea ed industria russa. Se la parte trasmissione è stata messa a punto dalla francese Alcatel ed il vettore (Proton) sono russi. Un esempio sinora unico. «Mi auguro che questa collaborazione possa continuare in futuro», spiega Yuri Koptov, direttore dell'agenzia spaziale russa. Invito subito raccolto dal presidente di Alcatel Spazio, Jean-Claude Husson: «Siamo i primi partner europei dell'industria spaziale russa e la collaborazione con questo paese fa parte della nostra strategia». Mosca tiene molto alla collaborazione con gli europei. Sia per consentire il rilancio della propria industria spaziale uscita malconcia dalla dissoluzione dell'impero sovietico, sia per scrollarsi di dosso una presenza americana che comincia ad essere percepita come ingombrante. La Ils (International Launch Services), una delle due società private che hanno il diritto di lanciare da Baikonur, è infatti partecipata al 51% dall'americana Lockheed Martin e al 49% dalla russa Intersputnik. Lo ottenne Clinton da Yeltsin in cambio di cospicui aiuti finanziari. E dopotutto, Baikonur è un luogo simbolo per la Russia visto che proprio da lì partì il razzo con Yuri Gagarin, primo uomo a volare nello spazio.

Gli americani, ovviamente, cer-

cano di mantenere il controllo del mercato dei lanci dalla Russia: comprato direttamente dai russi, il satellite è circa il 30% meno caro che non acquisito tramite Ils. La quale, ovviamente, si difende: «Abbiamo dovuto investire 700 milioni di dollari dal 1995 ad oggi per adeguare tecnologicamente il poligono di Baikonur», spiega Leonard R. Dest, vice presidente esecutivo di Ils. La via del web sembra comunque riportare nuovo interesse sull'industria dei satelliti civili. Secondo uno studio di Abn-Amro, nel 1999 il 70% del business dei nuovi satelliti è stato in qualche maniera legato ad Internet e al relativo traffico. E la domanda può crescere al punto di superare la capacità di trasmissione orbitale. Secondo un report di Dtt Consulting, oggi l'11% degli Internet service provider usano il satellite per connettersi alla rete: il doppio di un anno fa. «Il satellite consente una velocità di molto superiore alla rete normale, sino a 2 megabit al secondo, e a prezzi che possono essere sino al 50% meno cari», spiega Dert Dolza, direttore marketing dell'olandese Tachyon.net che si è assicurata un pezzettino di Sesat per i suoi colleghi Internet. «Molti service provider stanno pensando di usa-

re il satellite per fornire servizi ad alta velocità alle imprese loro clienti, bypassando le società di telecomunicazione e mantenendo il controllo del network», confermano a Dtt Consulting. Ma sui satelliti, ormai, passano anche i telefoni Gsm. «Sono un'ottima soluzione per offrire il servizio in zone rurali o isolate», spiega Antoine Veran, amministratore delegato di Monaco Telecom che approfitterà di Sesat per fornire i propri servizi Gsm all'emirato di Oman. In un'area lontana da tutto, dove non arrivano cavi telefonici o altro, è possibile organizzare una rete Gsm sul posto e poi con-



Ansa

TELEFONI

## Al via Kingcom compagnia di tlc per il Meridione

Al nastri di partenza Kingcom, un'altra regional company nel campo della telefonia, ma questa volta per il sud d'Italia. Dopo le iniziative già in atto nel settentrione (tra cui Adriacom e Lombardiacom) arriva Kingcom che avrà sede in Basilicata, a Potenza, con un raggio d'azione proiettato anche verso la Puglia, la Campania e la Calabria. La compagnia avrà tra gli azionisti il Fondo Kiwi di Elserino Piol, fresco dell'ultima alleanza, sempre nelle telecomunicazioni, in Emilia, con il Presidente del Bologna, Gazzoni Frascara, per dare vita a Pepper.com. Alla cordata partecipano due partner locali, tra cui l'imprenditore edile Giuseppe Di Leo, che ricopre la carica di Amministratore delegato della società. Kingcom è pronta ad iniziare la sua attività già nelle prossime settimane. Il know how è stato fornito dalla multinazionale Ericsson che ha già approntato le centrali di interconnessione con le reti Telecom Italia. In questi giorni la compagnia di Piol ha avviato la selezione del personale che, a regime, arriverà ad una cinquantina di unità. Dopo questa fase ci sarà lo start up delle campagne di abbonamento, che prevedono due profili: il primo destinato all'utente «consumer», il secondo per i clienti «business». Nei programmi di Kingcom, però, c'è l'intenzione di diversificare al massimo i pacchetti offerti con la fornitura di servizi calibrati in base alle esigenze di ogni utente.

